

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan akan menimbulkan perkiraan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi piutang suatu perusahaan dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan badan usaha atau pihak tertagih lainnya. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada pembeli, melakukan pengiriman barang, penagihan piutang dan terakhir menerima pembayaran dari pembeli. Piutang merupakan suatu akun yang sangat berpengaruh dalam perusahaan dikarenakan menjadi unsur aktiva lancar yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Piutang usaha juga menjadi patokan di dalam laporan laba rugi suatu perusahaan, termasuk sangat penting bagi perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur. Karena dalam pengelolaan

piutang yang baik akan sangat berpengaruh besar dalam efektivitas pengelolaan cashflow perusahaan. Piutang usaha mampu menghasilkan laporan atas laba yang diperoleh setiap perusahaan, baik itu sebagai piutang lancar maupun tidak lancar.

Metode pencatatan piutang merupakan hal yang perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan yang mengandalkan penjualan secara kredit. Hal tersebut sangat berkaitan erat dengan salah satu unsur aktiva lancar yang nilainya relatif besar dan mempunyai resiko yang tinggi sehingga apabila tidak dicatat dengan baik, manajemen akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan, sehingga dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan secara kredit kepada pelanggan. Penjualan secara kredit mendatangkan keuntungan yang baik namun, juga bisa mendatangkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan secara kredit umumnya sangat diminati oleh calon pelanggan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan yang berarti kenaikan pendapatan bagi perusahaan. Penjualan kredit juga mendatangkan kerugian bagi perusahaan, apabila pelanggan tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan nama kerugian piutang, biaya piutang tak tertagih, biaya piutang ragu-ragu. Perusahaan sangat berupaya untuk membatasi nilai piutang dengan cara meningkatkan pengendalian atas piutang tersebut. Suatu pencatatan piutang yang baik akan menunjukkan status dari tiap-tiap piutang pelanggan dan sangat membantu bagian kredit untuk dapat mengikuti bagaimana pelunasan pelanggan apabila pembayaran belum diterima pada waktu yang telah ditetapkan. Laporan catatan piutang yang baik diharapkan juga untuk menunjukkan saldo piutang kepada tiap-tiap pelanggan sehingga pelanggan akan merasakan terbantunya dalam pelunasan atas hutang

mereka. Laporan piutang yang rapi juga dapat sangat membantu dalam sejarah kredit, data-data yang diperlukan oleh pelanggan dan dapat meminimalkan kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang serta kerugian yang timbul akibat piutang tak tertagih dapat dihindari. Karena jika piutang tak dapat dicairkan dalam waktu singkat akan mengganggu kelancaran operasi perusahaan.

PT Sumatraco Langgeng Makmur adalah salah satu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan garam di seluruh wilayah Indonesia. Ada 2 (dua) metode penjualan yang digunakan PT Sumatraco Langgeng Makmur untuk meningkatkan omzet penjualannya. Metode tersebut adalah penjualan tunai dan penjualan kredit. Piutang usaha merupakan aset lancar yang dimiliki PT Sumatraco Langgeng Makmur dengan saldo yang sangat besar. Oleh karena itu, piutang usaha merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya termasuk pula perlakuan akuntansi piutang usaha. Karena apabila tidak dikelola dengan kebijakan yang baik, maka akan mengakibatkan kondisi yang tidak stabil untuk kelangsungan hidup PT Sumatraco Langgeng Makmur. Perlakuan akuntansi piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng Makmur sudah seharusnya mengikuti ketentuan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang berlaku di Indonesia, karena hal tersebut menjadi suatu pedoman yang digunakan oleh perusahaan dalam pencatatan transaksi perusahaan hingga penyusunan laporan keuangan.

Penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh penulis, terdapat sejumlah piutang usaha yang sudah melewati tanggal jatuh tempo tetapi belum dilunasi oleh

konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dari uraian diatas, maka dalam studi lapang ini akan dibahas mengenai pengendalian piutang usaha dengan menyusun Tugas Akhir yang diberi judul “Analisis Akuntansi Piutang Usaha Pada PT Sumatraco Langgeng Makmur”

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan yang ingin dicapai dalam studi lapang ini adalah

1. Untuk mengetahui prosedur timbulnya piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng Makmur
2. Untuk mengetahui pencatatan akuntansi piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng Makmur
3. Untuk mengetahui penyusunan pelaporan piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng Makmur
4. Untuk mengetahui kendala dan mencari solusi dalam pengelolaan piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng

1.3 Manfaat Studi Lapang

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain.

1. Bagi Penulis

Hasil studi lapang ini akan memberikan wawasan tentang masalah yang terjadi di PT. Sumatraco Langgeng Makmur, sehingga dapat diperoleh

gambaran yang jelas mengenai “Analisis Akuntansi Piutang Usaha Pada PT. Sumatraco Langgeng Makmur ” baik secara teori maupun praktek.

2. Bagi Perusahaan

Hasil studi lapang ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen dalam rangka perbaikan dan pengembangan dari praktik-praktik yang sudah dianggap memadai.

3. Bagi Pihak Lain

Memberikan sumbangan wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan piutang usaha.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup studi lapang meliputi analisis atas akuntansi piutang usaha pada PT Sumatraco Langgeng Makmur.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Penulis menggunakan teknik pengumpulan data untuk menghasilkan informasi yang diperlukan sehingga dapat memberikan hasil dengan apa adanya dan sesuai dengan kenyataan pada waktu mengadakan studi lapang. Penulis menggunakan beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang diperlukan.

Informasi didapatkan dari data yang sudah dikelolah dari lapangan yaitu studi lapang langsung ke tempat yang bersangkutan guna mendapatkan data tentang masalah yang berhubungan dengan penulisan Tugas Akhir.

Proses Pengumpulan Data dilakukan dengan beberapa metode :

a. Kepustakaan

Metode mengumpulkan data dengan mencari, mempelajari, dan mengumpulkan teori-teori dan informasi dari buku-buku, artikel, serta penelaahan informasi dari sumber-sumber lain yang mendukung untuk penulisan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

b. Pengamatan (Observasi)

Yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan di dalam lingkungan perusahaan yang mempunyai hubungan dengan masalah pada studi lapang.

c. Wawancara

Yaitu mengumpulkan data dengan bertanya langsung kepada pihak-pihak intern perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang dibahas dalam studi lapang. Dalam hal ini wawancara dilakukan dengan bagian keuangan PT Sumatraco Langgeng Makmur .

d. Dokumentasi

Yaitu cara mengumpulkan atau mencatat data dari arsip dokumentasi atau file-file perusahaan yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam studi lapang. Data-data yang didokumentasikan adalah neraca dan laba rugi.